



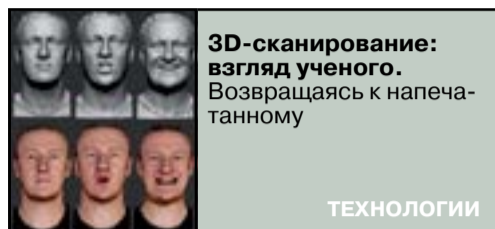
Обеспечивать прибыль – государственное дело!

люди



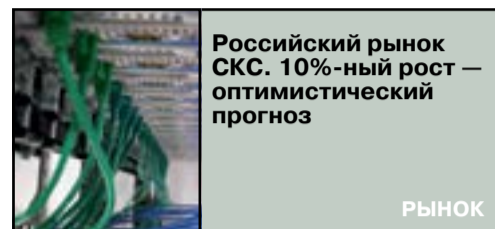
Предприятия ракетно-космической отрасли России объединят в корпорацию

новости



3D-сканирование: взгляд ученого. Возвращаясь к напечатанному

технологии



Российский рынок СКС. 10%-ный рост – оптимистический прогноз

рынок

ТЕМА НОМЕРА: Неординарные решения

люди

Обеспечивать прибыль — государственное дело!

Функционирование современного предприятия в условиях рыночной экономики невозможно без грамотного планирования, особенно предприятия, работающего преимущественно по государственному заказу. Планово-экономический отдел ОАО ЦНПО «КАСКАД» — место, где творческие идеи конструкторов, производственные усилия инженерно-технического персонала, других специалистов аккумулируются и проходят ту завершающую стадию, на которой результаты их труда окончательно приобретают свойства товара — цену. Ведь прежде, чем запустить что-либо в производство, нужно определить, сколько же это стоит и готов ли кто-то на рынке это купить. Начальник планово-экономического отдела Владимир Георгиевич Кочешков недавно отметил 60-летний юбилей — сегодня он собеседник «Вестника...».



В.: В последние годы внимание и руководства страны, и экспертного сообщества, да и простых граждан приковано к системе распределения работ в сфере гособоронзаказа. Зачастую главным конкурентным преимуществом участников тендеров является цена. Как в этой связи выглядит «КАСКАД»? Его цены конкурентны?

В. К.: Да, действительно, рынок — это место, где встречаются заказчик и подрядчик, и сделка может состояться только тогда, когда

Продолжение на стр. 2

новости

Предприятия ракетно-космической отрасли России объединят в корпорацию

Четыре главных предприятия ракетной отрасли страны сольются в Объединенную ракетно-космическую корпорацию — такое решение приняла Военно-промышленная комиссия при Правительстве РФ.

Все главные предприятия ракетно-космической отрасли России, выполняющие военные заказы, войдут в состав Объединенной ракетно-космической корпорации (ОРКК), сообщает газета «Коммерсант».

По информации, приведенной в издании, Ракетный центр им. Макеева и компания «Стратегические пункты управления» уже точно будут включены в состав корпорации, а Московский институт теплотехники присоединится к ним до 2017 года. Корпорация «Комета», находясь под контролем Роскосмоса, также войдет в создаваемый концерн, работающий в инте-

ресах воздушно-космической обороны.

Изначально проект реформы ракетной отрасли предусматривал разделение Федерального космического агентства на две части. Роскосмосу как агентству отводились функции госзаказчика и координатора государственной политики в космической сфере, а корпорации — функции генподрядчика и исполнителя заказов.

Исключением предлагалось сделать четыре компании, специализирующиеся на исполнении гособоронзаказа. Это Корпорация «Комета», выпускающая приборы и агрегаты космиче-

ских систем спецназначения, Корпорация «Московский институт теплотехники», разрабатывающая баллистическую ракетную технику, Государственный ракетный центр им. Макеева, занимающийся ракетной техникой морского базирования, и корпорация «Стратегические пункты управления», в ведении которой находится создание командных пунктов и систем предстартовой подготовки ракет.

Они должны были остаться в ведении космического агентства, однако глава Роскосмоса Владимир Поповкин высказался против. По его словам, необхо-

димо, чтобы в ОРКК вошли все предприятия, поскольку это позволит соблюсти единую экономическую и техническую политику, а также воспрепятствует возникновению разногласий между руководством агентства и корпорации. Проект указа о создании корпорации будет направлен на согласование в администрации Президента до конца месяца.

Высокопоставленный источник в комиссии заявил, что идея включения в состав ОРКК предприятий, выполняющих заказы Министерства обороны, «не просто поддержана, а принята к исполнению».

ПОЗДРАВЛЯЕМ

Не отделять себя от коллектива!



Есть люди, о которых говорят: «Мне повезло их знать». Так, в марте 2008 года повезло предприятию ОАО ЦНПО «КАСКАД», когда на должность генерального директора пришел Геннадий Семенович Симухин. И дело даже не в блестящей боевой биографии, не в командном и управленческом опыте, не в литературном даровании. Немногим удавалось столь гармонично влиться в каскадовский коллектив, стать его неотъемлемой частью, поддержать традицию Объединения, в которой руководство никогда не отделяло себя от творческого коллектива.

В этом месяце Геннадий Семенович празднует юбилей — 60 лет. Праздник — лучшее время для подведения итогов и построения планов на будущее. За спиной этапы большого пути. Пути солдата, писателя, педагога. Скупые строки личного дела гласят: окончил в 1974 году Высшее пограничное училище КГБ при СМ СССР, в 1982 году — Военную академию им. М. В. Фрунзе, в 1995 году — Военную академию Генерального штаба Вооруженных сил РФ. Служил в пограничных войсках, участвовал в боевых действиях в Республике Афганистан, был

начальником Управления Главного штаба ФПС РФ, заместителем председателя совета Учебно-методического объединения вузов ФПС России, первым заместителем начальника Академии ФПС России по учебной работе, начальником Московского пограничного института ФСБ РФ, заместителем руководителя Объединения, в которой руководил службой ФСБ РФ. Генерал-лейтенант, кандидат педагогических наук, доцент. Удостоен медалей «За отличие в охране государственной границы СССР» (1979), «За боевые заслуги» (1985), ордена Красной Звезды (1989), ордена Почета (1999); боевых наград Республики Афганистан; лауреат премии А. Фадеева. За каждой из наград стоит целый сюжет, достойный отдельного описания. Но это дело будущего. А сегодня мы вместе работаем на благо страны и гордимся этим!

С днем рождения, Геннадий Семенович! Желаем вам и впредь быть столь же мудрым, энергичным, волевым и в то же время простым и доступным человеком, другом, сослуживцем. Здоровья вам, счастья и долголетия!

Администрация и коллектив ОАО ЦНПО «КАСКАД»

НОВОСТИ**Борьба с огнем: профессиональный подход!**

ОАО ЦНПО «КАСКАД» в очередной раз подтвердило право заниматься деятельностью по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений. 30 августа 2013 года Министерством Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий была выдана соответствующая лицензия взамен окончившей свое действие.

Лицензия предполагает широкий спектр работ, в частности: монтаж, техническое обслуживание и

ремонт систем пожаротушения, систем пожарной и охранно-пожарной сигнализации и их элементов, противопожарного водоснабжения, дымоудаления и противодымной вентиляции, систем оповещения и эвакуации при пожаре, включая диспетчеризацию и проведение пусконаладочных работ, и многое другое. Кроме того, в документе упомянуты работы по устройству и ремонту, облицовке, теплоизоляции и очистке печей, каминов, других теплогенерирующих установок и дымоходов, а также по огнезащите материалов, изделий и конструкций.

ПОЗДРАВЛЯЕМ**Человек-эпоха**

Когда говоришь о ветеранах ОАО ЦНПО «КАСКАД», перед глазами проносится целая эпоха. Эпоха, когда после полета Гагарина космос входил в нашу повседневную жизнь, когда он становился ежедневной работой для тысяч людей, когда из порыва избранных он превращался в отрасль народного хозяйства. Инженеру 1-й категории аналитического отдела Представительства ОАО ЦНПО «КАСКАД» Надежде Федоровне Жариковой 21 сентября 2013 года исполняется 65 лет. Из них 42 (с 1971 года) посвящено работе в системе «КАСКАДА».

Надежда Федоровна — один из самых опытных и заслуженных работников Объединения. Плоды ее труда — системы связи на объектах строительства стратегических ракетных комплексов,

системы связи для ракетных войск в Украине, России, Казахстане. Окончив Харьковский институт радиоэлектроники по специальности «радиотехника», Надежда Федоровна поступила на работу в Харьковское управление проектно-монтажных работ, входившее тогда в ВНПО, а затем — в ЦНПО «КАСКАД», на должность инженера. С 1982 года она осуществляла разработку и внедрение систем связи для ракетных войск. С 2002 года и по настоящее время занимается проектными работами для космодрома «Байконур», а также проектированием систем связи, управления, пожарной сигнализации, технологических систем. Руководство Представительства ОАО ЦНПО «КАСКАД» отмечает, что, благодаря своему опыту, знаниям, чувству ответственности за порученную работу, все задания Надежда Федоровна выполняет оперативно и в установленные сроки, и ходатайствует о ее награждении почетной грамотой за долготелный и добросовестный труд, а также о выдаче денежной премии в честь 65-летия.

Администрация и коллектив ОАО ЦНПО «КАСКАД» сердечно поздравляют Надежду Федоровну с юбилеем, желают здоровья, счастья, творческих успехов и долголетия! Большая страна помнит ваш самоотверженный труд!

люди**Обеспечивать прибыль — государственное дело!****Начало на стр. 1**

цена контракта устроит обоих. Это, казалось бы, прописная истина. Но цена не может браться «с потолка». Нельзя уменьшать стоимость работ бесконечно. В конце концов наступит момент, когда работу просто невозможно будет выполнить или она будет убыточна. В стоимость любой работы входит рабочее время не только непосредственно работника, ее осуществляющего, но и начальников управлений, сотрудников бухгалтерии, секретариата, нашего отдела и т. д. вплоть до генерального директора. Все эти люди в той или иной степени участвуют в процессе: изучают, согласовывают, дают рекомендации — в целом организуют производство. Разработаны и согласованы с государственным заказчиком, а в нашем случае это обычно Минобороны (Управление военно-экономического анализа ГПВ и госзаказа), соответствующие нормативы, сколько должна затратить рабочего времени администрация, чтобы один монтажник выехал на объект и сделал свою работу. Ну и, пожалуй, главное — и здесь я тоже Америки не открою: каждое предприятие, включая государственные, должно приносить прибыль, иначе его существование теряет смысл. Оно бессмысленно не только для его акционеров, но и для государства, поскольку одной из значимых по объему поступлений статей дохода государственного бюджета является налог на прибыль. Так что обеспечивать предприятию прибыль, можно сказать, государственное дело. Государственный заказчик, кстати, тоже имеет ограничения в виде так называемых коэффициентов-дефляторов, которые разрабатывает Минэкономразвития. Например, в текущем году установлено, что стоимость военной продукции не может вырасти по сравнению с 2012 годом больше чем на 5,7%. Вот в этих жестких рамках приходится действовать. Конкуренция высокая, но до сих пор нам удавалось доказывать заказчику обоснованность наших расценок.

В.: Вы хорошо сказали о прибыли предприятия. Какие есть возможности повысить ее в таких действительно жестких условиях?

В. К.: Основному государственному заказчику с «КАСКАДОМ» работать удобно, потому что мы работаем по фактическим затратам. Но это не очень-то стимулирует нас развиваться, совершенствовать производство. Более прогрессивный метод — это сметное планирование, которое основано на государственных нормативах, СНИПах, федеральных единых расценках. В отдельных случаях стоимость работ достаточно высока, поскольку нормативы закладывают массу временных допусков, причем усредненных. Вот здесь-то и появляется стимул быть выше среднего, лучше среднего, суметь выполнить одинаковый объем работ и с одинаковым качеством, привлекая меньше специалистов, техники. Такой подход выгоден и для государства, поскольку есть возможность четко определять стоимость работ, планировать на годы вперед. А мы, соответственно, ищем более прогрессивные техноло-

гии, покупаем новые, более эффективные средства производства и, следовательно, получаем

чтобы выполнять послепусковые ремонтно-восстановительные работы. Трудимся напряженно.



больше прибыли, больше платим налогов. В структуре заказов «КАСКАДА» присутствуют оба метода. Когда занимаемся проектными работами, авторским надзором, речь идет о сметно-нормативном методе, когда монтажом, ремонтом — по факту. Бывают и срочные работы, например ремонт оборудования, вышедшего из строя при проведении запусков. Недавно в Плеске состоялась серия успешных запусков, и нам пришлось мобилизовать все силы на то,

Инженерам иногда приходилось выполнять работу монтажников. Один из путей повышения прибыли — сокращение накладных расходов. Это наш основной резерв, который позволяет нам быть привлекательными для заказчика. Над этим мы постоянно работаем.

В.: Работы, выполняемые «КАСКАДОМ», всегда отличались стабильно высоким качеством. Девиз предприятия: «Качество, достойное державы!». Получается, что суще-

ствующая система конкуренции никак не учитывает качество?

В. К.: Качество — важнейший конкурентный показатель. В проводимых конкурсах, как правило, показатель «качество» стоит под номером 2 после цены. Но все, конечно же, зависит от конкретных условий. Были случаи, когда мы выходили во второй тур тендера и вдруг компания-конкурент объявляла цену вдвое меньше. Как они собирались исполнять свои обязательства — загадка. Но это уже методы конкуренции, которые рыночными назвать никак нельзя.

В.: Есть ли какая-то специфическая проблема, которую вы пытаетесь решить в процессе своей работы?

В. К.: Не знаю, насколько ее можно назвать специфической, но, скажем, за последний год объем заказов несколько снизился. И происходит это так. К концу года мы имеем внушительный пакет предварительных договоренностей с заказчиками, но в силу разных объективных — а мне все-таки кажется, больше субъективных — факторов часть этих договоренностей просто «не доживает» до момента подписания контрактов. Заказчики отказываются. Либо нам приходится отказываться. Пока шел процесс согласования — вышли все сроки. На исполнение заказа по контракту необходимо три месяца — остается 20 дней. Ясно, что браться за работу и стараться исполнить ее в такие сроки попросту безответственно. Бывает и так, что по нормативам работа стоит, допустим, 14 млн, а заказчик готов утвердить сумму в десять (!) раз меньше. Сейчас мы как раз столкнулись с подобной ситуацией. Нам пришлось разьяснять заказчику объемы, согласовывать перечень работ — есть положительные сдвиги. Возможно, следует активнее взаимодействовать с заказчиком, искать взаимопонимание.

В.: Можно ли сейчас сказать о планах на следующий, 2014 год?

В. К.: Предварительная оценка очень оптимистичная. На сегодня мы имеем целый ряд тем, по которым планирование не вызывает трудностей. Можно сказать, что по большей части объемов мы имеем стабильный прогнозируемый рост. Но и в прошлом году все начиналось весьма оптимистично. Госбюджет, от которого зависит госзаказ, был подписан в установленные сроки. Казалось бы, тематика работ известна, объемы финансирования — тоже, с января можно начинать осваивать средства, но первые договоры были заключены только в апреле. Получается, почти четыре месяца наши люди простаивали, а им надо платить зарплату, отпускные и т. д. И это касается не только собственно «КАСКАДА» — все предприятия отрасли сталкиваются с этим. Проблему отчасти могло бы решить увеличение сектора гражданских заказов. Некоторые филиалы (Армавирский, Белгородский) активно трудятся в этом направлении, но все равно объем гражданских заказов пока еще не может сравниться с объемом заказов в интересах ОПК.

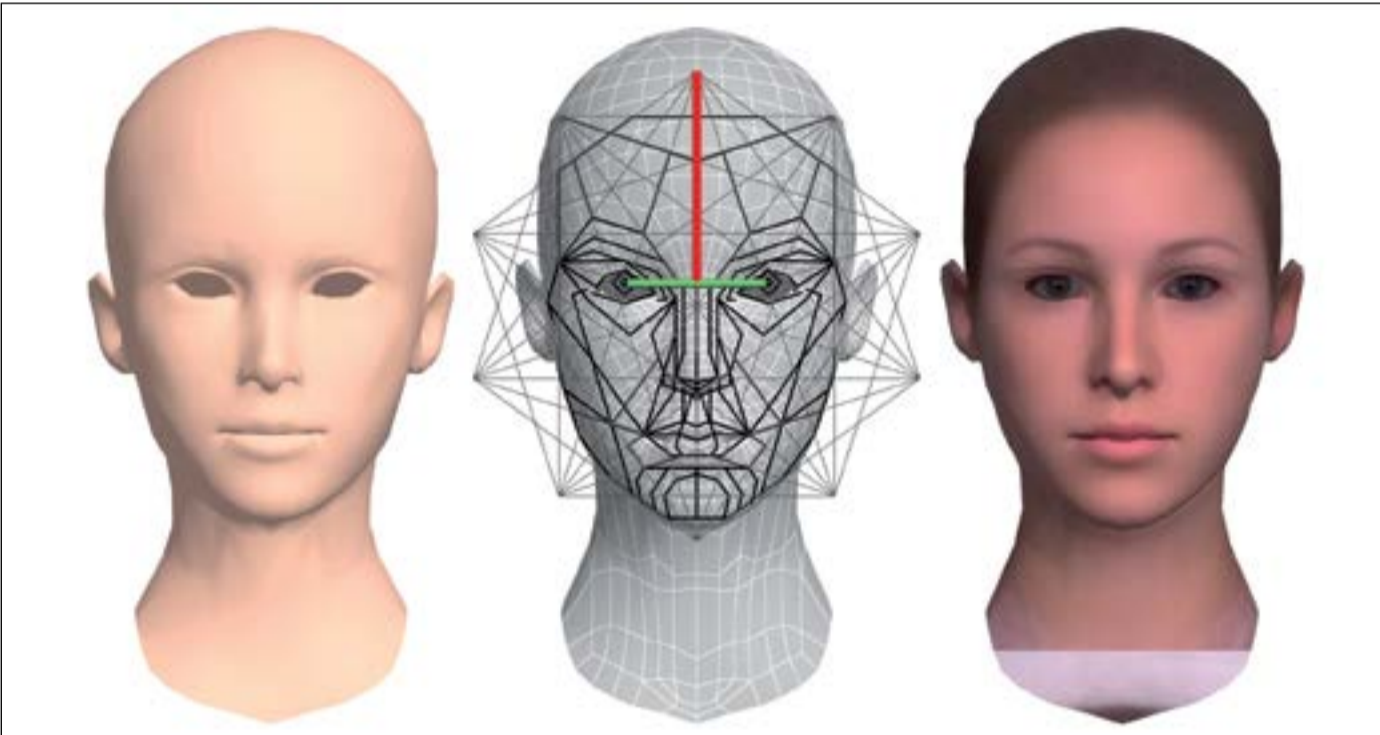


ТЕХНОЛОГИИ

3D-сканирование: взгляд ученого.

Возвращаясь к напечатанному

В начале 2011 года (№ 1–2) «Вестник...» опубликовал несколько материалов о новом направлении деятельности ОАО ЦНПО «КАСКАД» — системах биометрической идентификации личности в реальном масштабе времени. Это перспективное направление, разрабатываемое в партнерстве с российской компанией ЗАО «Диссо». Значительный опыт, накопленный в результате работы над созданием охранных систем различного назначения, в том числе систем, в которых требуется оперировать большими массивами данных, позволяет решать самые сложные задачи.



Когда запускался проект, никто и не предполагал, что система имеет, если так можно выразиться, «двойное» назначение. До сих пор она применялась только в целях, связанных с безопасностью, но, оказывается, есть и гражданские сферы использования этой технологии. Одна из них наука — физическая антропология. Корреспонденту «Вестника...» удалось встретиться с сотрудником кафедры этнографии и антропологии исторического факультета СПбГУ кандидатом исторических наук Алексеем Казарницким и задать ему несколько вопросов.

В.: Алексей, что может дать применение такой технологии антропологам?

А. К.: Для изучения изменчивости человеческих лиц, как известно, существует соматологическая методика, с помощью которой больше ста лет и определяли самые типичные для разных территорий физиономии. Если я правильно понял, программа, с которой мне удалось бегло ознакомиться, способна фиксировать мелкие подробности строения лица человека и высчитывать степень сходства индивида с каким-либо конкретным изображением из базы данных. Это, кстати, использовалось в криминалистике на рубеже XIX и XX веков, тогда методика называлась «бертильонаж»: лица преступников измеряли соматологическим циркулем, чтобы потом их можно было идентифицировать (и с бородой, и без бороды). Но к 1920-м годам победила более точная дактилоскопия.

В физической антропологии задача иная: здесь нужна не индивидуальная, а популяционная идентификация, то есть определение, к какой группе человеческих популяций относится исследуемая выборка людей. Видимо, технология, представленная вами, может быть использована

в антропологических целях, разумеется, после определенной доработки в рамках специально разработанной исследовательской программы. Для этого нужны два заинтересованных человека — один антрополог и один специалист по трехмерному сканированию. Если это идея научного проекта, то достаточно просто найти таких двух интересующихся и работать.

В.: Насколько мне довелось



ознакомиться с задачами, решаемыми физической антропологией, одной из ключевых проблем является недостаточность выборки?

А. К.: Антропологи занимаются решением таких задач очень давно. Выявляемые нами закономерности морфологической изменчивости человека потом используются для исторических реконструкций. При этом анализируются не только вариации физиономических черт (соматология), но и изменчивость характеристик черепа (краниология), посткраниального скелета (остеология), зубной системы (одонтология), ладонных папиллярных узоров (дерматоглифи-

ка). В последнее десятилетие в нашу проблематику успешно вошла и популяционная генетика. Действительно, есть и фены, и участки генома, варьирование которых подчиняется определенной географической закономерности. Это своего рода исторический источник, исследуемый биологическими методами и важный для изучения вопросов миграций человеческих коллективов. Хронологические рамки антропологических исследований очень широки, но массовый материал доступен где-то с эпохи бронзы и до современности. Соответственно, антропологами выявлены не только территориальные, но и эпохальные тенденции морфологической изменчивости человека. То есть проблема, которую вы предлагаете решать с помощью системы 3D-сканирования, разработана наукой довольно неплохо (хотя и в разной степени для разных эпох и регионов), и для ответа на ваш вопрос нужен целый лекционный курс.

В.: В 70-е годы прошлого века в научно-популярной литературе освещалась тема создания так называемых обобщенных портретов, причем не только различных групп — мне даже встречались обобщенные портреты одного лица. Наверное, было бы интересно с научной точки зрения получить подобный обобщенный портрет в историческом срезе, сравнив архивные фото и данные с камер.

А. К.: Созданием усредненных фотопортретов для различных человеческих популяций занимаются на кафедре антропологии биофака МГУ. Возможно, вам имеет смысл обратиться туда, так как отдел антропологии МАЭ (Кунсткамера) РАН, в котором я работаю, больше ориентирован на изучение варьирования стро-

ения черепов у населения различных регионов и эпох. Любимые темы тут, например, такие: антропология древнего населения Восточной Европы IV–II тысячелетия до н. э., или населения Сибири и Средней Азии от неолита до Античности, или древнего и современного населения северо-запада России (наряду с краниологией для изучения современных групп применяется дерматоглифика). Провести титаническую архивную работу, найти репрезентативное количество фотографий вековой давности для того или иного города, сравнить их с усредненным обликом наших современников, математически корректно и убедительно определить основные закономерности физиономических изменений, произошедшие в каком-либо городе или регионе за последние 100–150 лет, — все это осуществимо и интересно как само по себе, так и в сравнении с сомато-, кранио-, одонтологическими и дерматоглифическими данными. Возможны, однако, и спорные или вряд ли осуществимые частности. Например, разница между территориальными казачьими группами почти наверняка неуловима (хотя отрицательный результат здесь как раз тоже результат, почему бы и не проверить). При накоплении даже очень репрезентативной соответствующей базы данных диагностика популяционной принадлежности конкретного человека будет все равно очень приблизительной, поскольку внутригрупповая изменчивость у нас гораздо выше межгрупповой, и убедительно такую диагностику можно будет сделать только для группы индивидов. Тут еще многое можно будет обсуждать, но сама предложенная вами идея, по моему, очень интересна.

НОВОСТИ

Skype для российских военных

По сообщению газеты «Известия», в скором времени военнотружущие Дальневосточного округа смогут общаться по видеосвязи с министром обороны РФ. Войска связи получат передвижной комплекс для проведения видеоконференций с руководителями Минобороны страны, причем связь будет осуществляться по зашифрованному каналу.



Новую технику предполагается разместить в специальном контейнере на базе грузовика КамАЗ-5350. Также армейская система связи будет расположена внутри армейских фургонов-прицепов. Туда поместят компьютеры на базе Intel Core i5 или i7 с памятью 8 Гб. Кроме того, аппаратура будет оснащена съемным жестким диском на 240 Гб. Помимо этого, в комплекс связи войдут ударопрочные ноутбуки Getac X500 с процессором 2,4 ГГц и памятью 8 Гб. На всех гаджетах планируется установить российскую операционную систему «Астра

Линукс». Она уже давно с успехом применяется спецслужбами. Новая военная система связи будет изолирована от Интернета и оснащена программной и аппаратной шифрацией. Скорость соединения между участниками видеоконференции составит 1000 Мбит/с.

Новые комплексы связи военных получат в ноябре 2013 года. При этом первыми смогут опробовать нововведения дальневосточные военные. Приобретение современных технических устройств обойдется федеральному бюджету в 250 млн руб.

«Ангара». Предстартовый отсчет

По сообщению агентства «РИА Новости», космодром Плесецк почти полностью завершил подготовку к пуску легкой ракеты «Ангара» — так заявил на встрече с журналистами начальник космодрома полковник Николай Нестечук.



В соответствии с указом Президента пуск «Ангары» запланирован на первую половину 2014 года. «Мы в полном объеме завершили работы по подготовке наземного оборудования технического комплекса и приступили к испытанию натурного макета», — сказал Нестечук. По его словам, в настоящий момент на космодроме идет создание инфраструктуры для испытаний ракетного комплекса. Сама ракета-носитель находится на техническом комплексе космодрома, где с ней проводится ряд испытаний и работ по подготовке ее вывоза на стартовый комплекс.

РЫНОК

Российский рынок СКС. 10% -ный рост — оптимистический прогноз

Структурированные кабельные системы являются неотъемлемой частью IT-инфраструктуры офисов; решения на их основе активно внедряются в центрах обработки данных. Согласно предварительным данным BSRIA (международная ассоциация строительных компаний, в которую входят также строители IT-инфраструктуры; штаб-квартира в Лондоне) объем российского рынка СКС в 2012 году оценивается в 120 млн долл., что далеко от 160 млн в докризисном 2008-м. Стимулами роста считаются потребности предприятий и учреждений госсектора, здравоохранения, образования, а также выделенных в отдельный внеотраслевой сегмент центров обработки данных.

Среди российских экспертов нет единодушия в отношении перспектив развития рынка СКС.

и решения таким образом, чтобы с максимальной эффективностью задействовать их в каждом

граторы, а также производители СКС начали осваивать сферу распределения электроэнергии.

ской традиции, подрядчики, особенно из крупных строительных организаций, считая электрон-

проекта, и приобретают продукцию безымянных производителей. Это, естественно, не может не сказываться на конечном результате. Расходы на перманентный ремонт уже инсталлированной системы могут составить значительную сумму, и ложатся они, как правило, на инсталляционную компанию, поскольку именно она предоставляет гарантию.

Около четверти отечественного рынка СКС приходится на волоконно-оптические решения. В настоящее время в центрах обработки данных преобладает оптоволокно. Однако в ЦОД, где важнейшее значение приобретает снижение потребления электроэнергии, а протяженность каналов передачи данных невелика, более энергоэффективной представляется медь. Использование претерминированных оптических сборок, становящееся обычной практикой в ЦОД, требует высококвалифицированного проектирования, предусматривающего в том числе возможность развития на несколько лет вперед. Это же относится к оптическим системам высокой плотности, внедрение которых должно осуществляться на основе архитектурных решений с учетом удобства эксплуатации ЦОД. Претерминированные сборки также могут широко использоваться при возведении временных сооружений.

Растущая сложность IT-инфраструктуры, виртуализация и облачные технологии предъявляют повышенные требования к комплексной надежности ЦОД

и уровню готовности используемых в них кабельных решений, стимулируют внедрение интеллектуальных СКС и их интеграцию с системами управления инфраструктурой центров обработки данных. В европейских комитетах по стандартизации рассматривается вопрос разработки протокола для взаимодействия систем управления СКС различных производителей.

Построение структурированных кабельных систем — одно из наиболее востребованных направлений деятельности ОАО ЦНПО «КАСКАД», причем не только на военном, но и на гражданском рынке. «Вестник...» не раз делился с читателями опытом Объединения в этой сфере (в частности, см. № 3 за 2005 год). Необходимо еще раз подчеркнуть, что при всех особенностях отрасли, отмененных ранее, ее дальнейшее развитие без четкой системы стандартизации вряд ли возможно. До сих пор потребителям оставалось полагаться лишь на внутрикорпоративные стандарты, которые у компаний типа «КАСКАДА» весьма высоки. Однако сейчас, особенно в сфере предоставления государственных услуг, в банковской сфере, на транспорте, где цена ошибки, допустимой в результате сбоя сети, может быть очень велика, профессиональное сообщество должно разработать стандарты, которые гарантировали бы высокое качество и работоспособность систем независимо от компании-установщика.



Так, «Журнал сетевых решений/LAN» (№ 1 за 2012 год) прогнозирует ежегодный рост не менее чем на 10%, что, учитывая особенности современного этапа развития, выглядит слишком оптимистично. Тем не менее при общем замедлении роста, вызванном скорее объективными причинами: постепенным внедрением беспроводных технологий, оптимизацией офисной IT-инфраструктуры, переходом многих компаний в виртуальную сферу, — большинство специалистов сходятся во мнении, что опреде-

сегменте, найти, если это возможно, новые области применения СКС. Одной из таких областей в перспективе могут стать системы на основе технологии HDBaseT. Она позволяет применять кабели категорий 5е и 6 для передачи на расстояние до 100 м несжатого аудио и видео с высоким разрешением, трафика 100Base-T, сигналов управления, а также для питания подключаемых устройств с мощностью потребления до 100 Вт. В качестве соединительного разъема используется стандартный

Весьма эффективным становится использование СКС совместно с системами управления зданиями и всеми их компонентами, в том числе для оптимизации энергопотребления. В настоящее время важную роль при продвижении СКС играют не столько технологические характеристики, сколько сегменты их применения. При этом следует учитывать, что в каждом сегменте готовы платить за порт вполне определенную цену. Для продвижения технологии нужно объяснять заказчикам, каким образом ее преимущества помогут в решении конкретных задач.

Ряд специалистов обращает внимание на поляризацию традиционного рынка структурированных кабельных систем: здесь самым большим спросом пользуются СКС наивысшего качества и наиболее дешевые системы. При этом рынок остается высококонкурентным, и соотношение цена/качество становится едва ли не главным конкурентным преимуществом компании. Однако по-прежнему не утратили своего значения каналы сбыта; к примеру, соглашение с крупным дистрибьютором способно нарастить объем продаж СКС.

Нельзя не отметить, что одна из проблем современного рынка СКС — дешевые, но зачастую некачественные азиатские компоненты. По недоброй россий-

ную «начинку» здания неизбежным излишеством, стремятся снизить расходы на инсталляцию СКС, несмотря на их очень малую долю в стоимости всего

Стандарт был разработан в 2007 году компанией Valens Semiconductor. Впоследствии для его продвижения на рынок был основан альянс HDBaseT, в состав которого на данный момент входят: LG Electronics, Samsung Electronics, Sony Pictures Entertainment и Valens Semiconductor. 29 июня 2010 года была представлена финальная версия спецификации HDBaseT.

ленного роста объемов заказов все-таки следует ожидать. В частности, отмечается тенденция к сегментированию отечественного рынка СКС, где наряду с традиционными офисными решениями появилась потребность в отраслевых приложениях, включая системы для гостиниц, стадионов, концертных залов и др.

Задача игроков рынка — понять требования заказчиков, распределить предлагаемые продукты

8P8C-коннектор.

Стандарт был разработан в 2007 году компанией Valens Semiconductor. Впоследствии для его продвижения на рынок был основан альянс HDBaseT, в состав которого на данный момент входят: LG Electronics, Samsung Electronics, Sony Pictures Entertainment и Valens Semiconductor. 29 июня 2010 года была представлена финальная версия спецификации HDBaseT. Сегодня инсталляторы, инте-

